

DER LUXUSIMMOBILIENMARKT IN COVID-ZEITEN

von Maura Wasescha

Die aktuelle Krise rund um das Coronavirus hat die Welt fest im Griff. Diese ausserordentliche Situation hat Auswirkungen auf alle Branchen einer Volkswirtschaft, seien es negative wie aber auch positive. In einigen Branchen wird seit Monaten regelrecht um einzelne Aufträge gerungen, währenddessen andere Branchen florieren. Gleichzeitig gehen die inhaltlichen Meinungen zu der Coronakrise und den damit verbundenen staatlichen Massnahmen weit auseinander – schichtübergreifend.

Die Auswirkungen dieser verunsichernden, globalen Krise auf den Luxusimmobilienmarkt empfinde ich persönlich als ambivalent. Seit Beginn der Pandemie hat sich einiges verändert. Ich wage zu behaupten, dass die Luxusbranche in vielen Aspekten profitiert hat. Die «oberste», wirtschaftlich am besten gestellte Schicht, auf die ich mich seit 42 Jahren mit meinen Dienstleistungen konzentriere, wird es immer geben. Jene, welche sich all das leisten können, wovon die meisten nur träumen können, werden immer bestehen. Konkret bedeutet dies für meine Arbeit: Die Anfrage nach Eigenheimen ist gestiegen, sei es hinsichtlich des Erwerbs von Liegenschaften wie auch in Bezug auf eine kurz-, mittel-, sowie langfristige Miete von Luxusobjekten. Dieses erhöhte Interesse ist meiner Erfahrung nach darauf zurückzuführen, dass die Besucherinnen und Besucher von Ferienorten sich von Menschenmassen distanzieren wollen, um das aktuell omnipräsente Risiko einer Corona-Infektion zu umgehen. Soweit ich die Situation einschätzen kann scheinen die gut betuchten Gäste ihre Ferien seit Beginn der pandemischen Ausnahmesituation mehr und mehr in privaten Immobilien, bei denen sie genau wissen wer ein und aus geht, verbringen zu wollen.

Ich habe mich auf eben diese Nische der Immobilienbranche konzentriert und mein Unternehmen stetig mit Blick auf jenes exklusive Kundensegment weiterentwickelt. Begonnen hat alles mit Vermittlungsarbeiten spezialisiert auf Luxusobjekte im Engadin. Über die Zeit – ausgelöst durch vermehrte Kundenanfragen – begann ich auch Mietobjekte in mein Portfolio aufzunehmen. Mittlerweile können unsere Kunden zudem von einem 24 / 7-«Concierge-Service» profitieren. Dieses Angebot entstand aus der Erfahrung, dass meine Kunden, so-

bald sie die Miete in einem Luxusobjekt antreten, die organisatorischen Belange nur allzu gerne abgeben. Aus meiner Sicht im Rahmen eines erholsamen, exklusiven Aufenthaltes mehr als verständlich. So kümmern ich und mein Team uns um alles, was sich der Kunde wünscht, seien es Privatköche, Skilehrer, Masseur, private Chauffeure sowie zahlreiche weitere Annehmlichkeiten aus unserem Repertoire. Die Nachfrage nach diesem All-Round-Service ist seit der Krise ebenfalls stark angestiegen. Eine eher als Komplikation einzuschätzende Veränderung in meinem Arbeitsalltag steht in Bezug zur Besichtigung von jeweiligen Liegenschaften. Es bedurfte einer gewissen innovativen Übergangsphase, in der die klassische Besichtigung neu gedacht werden sollte. So mussten Besichtigungen fortan via Videokonferenz stattfinden oder aber es wurden 360-Grad-Filme der kompletten Liegenschaft gedreht, welche den Kunden verschickt werden können.



Diese Umstellung verlangte und verlangt noch immer viel Flexibilität und Geduld ab. Eigenschaften, die bereitgestellt werden müssen, um zu bestehen. Die vielen Veränderungen, die die Krise mit sich brachte, stellen Chancen dar, die es zu nutzen gilt. Die Gesundheit steht dabei stets an erster Stelle. Die vergangenen Monate haben uns vieles gelehrt und gezeigt, dass sich wirtschaftliche Situationen rasch ändern können. Veränderungen sind normal und zwingend. Auch wenn diese Krise für alle unerwartet und plötzlich erschienen ist, ist es wichtig, sich den aktuellen Lagen anzupassen, das Bestmögliche wahrzunehmen und die persönliche Vision nicht zu verlieren. ■

MAURA WASESCHA

Maura Wasescha AG

Via dal Bagn 49

CH-7500 St. Moritz

Telefon +41 (0) 81 833 77 00

consulting@maurawasescha.com

WWW.MAURAWASESCHA.COM